

杨少青◎著



汉子 楊其義

MAN

青海人民出版社

汉子 楊其義

杨少青◎著

青海人民出版社

自序

◎ 杨兴义

写我的书出来了，不是一本，是两本。是两位不同民族的知名作家运用不同的风格和手法撰写了同一个人的一生经历与体验。就象白面和荞面蒸的馒头一样，形状相似、味道不同、酸甜苦辣、各有千秋。做为主人公，我感谢两位作家为包装和塑造兴俊集团及我个人的形象所付出的心血与汗水。我和我的家人永远都会记在心里。

两本书即将面世，就像一趟麦子拔出了头，坐在田埂上歇缓一下，趁这个机会，我想跟读者拉一拉家常。

我是放羊娃出身，是碱水里泡透的人。如同霜杀雪压的蒿草，叶子枯了根不死，来年春天又发芽。我经历了两个时代，小时候家境寒苦，七岁就给人家打童工，受过的苦现在的娃娃连做梦都想不到，那真叫拔断肠子苦断筋，寒苦的少年没人疼。我娘过世早，父亲续弦，我们家就有了三窝子娃娃，男女十来口，日子就跟黄连一样苦，上顿不接下顿。父亲面向黄土背朝天，苦拔苦一辈子就为了一家人的穷肚子扑搅，到头

来，好日子在他的手里没有实现。我因为家境寒苦只上了两年学就被穷日子拽回了家，过早地挑起了养家糊口的担子。我感谢共产党让我翻身当家做了主人。我更感谢邓小平把中国的老百姓从苦兮兮的日子里拽了出来，一天天富裕起来。我赶上了好时代、好政策，搭上了顺风船，通过艰苦创业才有了今天的好光阴，家乡的姑亲们称我大富汉，城里人尊我为亿万富翁，叫法不同，意思只有一个，杨兴义富裕了，不是小富，是大富。

小年纪放羊的时候，羊在山坡上吃草，我坐在山头上望着远处崖窑顶上冒出的炊烟，心想那一家人做的是荞面搅团还是黄米黏饭？而我盘算着像地主一样，美美地吃一顿狗日的二米干饭酸菜炒肉，死了也值！如今我发财了，慢说二米干饭，就是顿顿吃鱼翅燕窝也有条件。但我的早点还是一碗牛肉拉面。这固然由于我的身体条件有限，而更多的是我一生养成的简朴习惯所致，每当我看见面前摆放的大鱼大肉时，我的心立马就会跳到生我养我的沟岔塬畔上，想到那些连黄米黏饭也吃不饱的父老乡亲 and 净着尻子上不了学堂的穷汉娃娃们。于是我从家乡开始到贫困地区扶贫济困，捐资助学，拯灾济荒，舍散了几千万，受到了党和政府的表彰，有了百姓的口碑，我知足了。善事我要做下去，财富是社会的，来自人民，归于人民，天经地义，合情合理。

我文化不高，但我爱翻闲杂书籍，孟子说：“诚者，天之道也；思诚者，人之道也。”韩非子说：“侈而惰者贫，而

力而俭者富”。我对照参悟，这几种美德我都努力做到了。在这本书出版之际，话赶在嘴边，我想和我的儿男子孙们掏掏心窝子。

最要紧的一句话是人不可忘本。兴俊集团的这片家业来之不易。我是有五十年党龄的老党员了，我永远不会忘记党的恩情和改革开放的好政策。更忘不了当地党政领导对我杨兴义的关怀和支持，“数典忘祖”是指那些不记情分的人，我杨兴义不是。我希望我的儿男子孙们在致富的路上做遵纪守法的模范，做堂堂正正的汉子，你们要牢牢记住，没有共产党就没有我杨兴义，更不会有兴俊集团的今天。做人，要顶天立地；做事，要诚信守法，这姑且算做杨氏格言吧。

第二句话是诚信做人，勤俭持家。兴俊集团从270元起家，发展到今天数亿元的资产靠的是什么？四个字：诚信、勤俭。我杨兴义一生的立身之本是诚信，持家原则是勤俭。我带上两个儿子闯天下，走江湖，风风雨雨，坎坎坷坷，靠的就是诚信和勤俭，我的儿孙应该把这四个字嚼烂咽到肚子里，作为杨氏家训，祖祖辈辈传下去，兴俊集团就会兴旺发达，再度辉煌。俗话说，富不过三代：苦死老子，吃死儿子，饿死孙子。这句话有很深的道理，这说明一个创业与继承的关系，我希望我的后人们要很好地参悟，理解透了就会把握好分寸，兴俊的

未来就在你们手中。

第三句话是广结善缘，和谐治家。我们杨家人老祖辈都是忠厚之人，待人和善，家庭团结。苦日子不嫌不弃，富日子不骄不逸。多帮助家乡的父老乡亲，多救助那些需要救助的人。俗话说，家和万事兴，兄弟姐妹，邻里乡亲，要互敬互爱，五个指头攥成拳，没有人会把兴俊拆散，更不会有人能把杨氏家族打乱，这就是我的忠告。

我杨兴义传给后人的不是亿万财富，是拼死拼活，艰难创业的吃苦精神，这是兴俊集团发展壮大的灵魂，也是我们杨氏家族治家兴业的根本。儿孙们若能听进去，我的话就算没有白说，这两本书也没有白出。

2008年10月于银川



杨兴义

——改革开放时代造就的企业家

2002年，在浙江杭州参加中国西促会召开的民营经济研讨会，相识了杨兴义先生。2001年退休后，我在宁夏西促会专题研究民营经济问题，通过兴俊集团了解民营经济的产生与发展，杨兴义先生请我为其出主意、当参谋，接触甚密，交流颇多，从而相识到相知。近悉，杨兴义自传即将出版，联想颇多。

他是一个幼时家境贫寒，幼时丧母，童年当长工，从小磨炼形成坚强性格和吃苦耐劳意志的人；他是一个身处穷乡僻壤，前半生为生存、生活而苦苦挣扎，饱尝酸甜苦辣，后半生渴望脱贫致富，创造事业的人；他在改革开放的年代，是一个有强烈改革精神、创业头脑，有追求，有激情，有自信，有勇气，在宁夏最早打破铁饭碗，第一

图为主人公与序言作者原自治区政协副主席魏世诚在一起



个买汽车搞运输的人；他是靠党和国家的改革开放政策，靠自己的勤奋、诚信弄潮商海，屡创奇迹的人；他是一个致富不忘贫穷、不忘乡亲、不忘国家，拥有财富后能回报社会，积极投身光彩事业，用事实证明自身价值和追求的人；他是一个时代造就的人，改革开放时代造就的民营企业家，优秀的中国特色社会主义事业建设者。

改革开放时代，是杨兴义充分释放能量，开创与成就大业的时代，是创造自己光辉人生的时代，也是值得记载的历史时代。

一、以购车贩运农副产品 实现经商零的突破

1978年12月，党的十一届三中全会确立了解放思想、

实事求是的思想路线，以经济建设为中心的政治路线以后，中国的改革开放先从农村突破。1979年出现了包产到户，出现了从事服务业、手工业等个体户。党中央在1980年9月《关于进一步加强和完善农村生产责任制的几个问题》中指出：“在那些边远山区和贫困落后的地区，农民要求包产到户的，应该支持群众的要求，可以包产到户，也可以包干到户。”“要充分发挥各类手工业、小商小贩和各行各业能手的专长，组织他们参加对企业和各种集体副业生产；少数要求个体经营的，经有关部门批准……持证外出的劳动和经营。”在这些政策指引下，全国农村实行包产到户，城乡个体经济迅速发展。

1980年，时任同心县田老庄乡农具厂厂长的杨兴义，被抽调到杨家新庄宣传生产责任制。他支持这个边远山区贫困落后农村群众的要求，做主在杨家新庄村实行了包产到户。这是该乡第一个实行包产到户的村。不料，公社有的领导给杨兴义罗织了十大罪状，险些丢了厂长。这个期间，报纸上正在开展长途贩运是不是投机倒把的争论。杨兴义一方面感到改革开放、搞活经济有重重阻力，不论是思想认识、习惯势力，还是经济体制、规章制度，阻力都很大；一方面也看到了政策在变，包产到户能增产，小

商小贩能赚钱，经济社会要发生变化。他萌生了自己干事业，脱贫致富的想法。因而，不满足当时的状况，不眷恋厂长地位和铁饭碗，暗下决心：解放自己，创造自己，自觉投身改革开放的洪流，踏上弄潮商海的征途。

从何处下商海？如何走第一步？长期生活、工作在农村并有管理生产经历的杨兴义，非常了解农村的生产、流通、交通、农民的生活情况。他认真分析了农村、农民的现状和党的政策：一是围山大渗沟，交通不便，流通落后，农民生产的大量农副产品运不出去，不能变现；农民需要的日常生活用品、建筑材料拉不进来，也没钱买。如将农副产品运出去，将农民需要的生活生产用品拉进来，一出一进，就是好生意。二是国家已有搞活经济的方针，允许个体经营，允许小商小贩做生意的政策。凭这两条，他认准了农副产品贩运蕴藏的商机和利润，下定决心买汽车，跑运输。说干就干，他以超人的勇气、十足的自信，努力实现自己近期的奋斗目标，也是第一个目标。首先，向亲朋好友借钱，凑足9000元，聘请司机，直奔长春第一汽车制造厂，购买一辆解放牌汽车。其次，辞去了田老庄乡农具厂厂长职务。他不仅是宁夏第一个私人买汽车搞长途贩运的人，也是宁夏最早辞公职、破铁碗、下海经商的人之一。第三，抢占先机，开拓市场。想农民之想，急农民之所急，一户一户、一村一村、一乡一乡找货源，把农

副产品收上来，贩运到同心、吴忠、银川甚至外省卖出去，然后运回锅碗缸盆等日常生活用品售给农民。这种为农民服务的生意，顺民心，得民意，个人也有利可赚。但在当时，“个体经济是不是资本主义经济”“长途贩运是不是投机倒把”等一直争论不休，杨兴义依然坚信自己选择的道路和事业是正确的，而习惯势力和各种阻力纠缠得他放不开手脚，农副产品贩运中不只能小打小闹。1981年10月17日，中共中央、国务院在《关于广泛就业门路，搞活经济，解决城镇就业问题的若干规定》中指出：“一定范围的劳动者、个体经济是社会主义公有制经济的必要补充”，规定：“对个体工商户，应当允许经营者请两个以上帮手，有特殊技艺的可以带五个以上的学徒。”1983年1月，中共中央（83）1号文件指出：“农民个人或合伙进行长途贩运的，也应当允许。”1984年2月，国务院做出了“关于合作商组织和个人依照国家有关规定从事贩运农副产品活动，并不受行政区划和路途近远的限制。”中央和国务院的一系列文件，为个体经济，长途贩运定了性质，明确了合法地位，提供了政策环境。摸着石头过河的改革开放实践，证明了杨兴义的胆识。经过二三年贩运农副产品，他实现了零的突破，获得小盈，还清了债务，特

别是增长了经商的知识 and 经验。从此，他信心更足了，思想更解放了，步子更大了，采取一系列措施，在交通、流通领域施展拳脚。一是扩大货源和销售市场，货源市场从七八个乡，拓展到临近市、县；销售市场开拓到全区，延伸到外省的兰州、西安、石家庄等市。二是逐步添置农用摩托车、吉普车，增购运输车辆，实际上形成了民营运输企业。三是扩大经营范围，增加了甘草、羊等土特产品和木材、砖瓦等建筑材料，百万元的生意做起来了。杨兴义成了同心县有名的个体大户。1988年4月全国人大再次通过宪法修正案，规定“**国家允许私营经济在法律规定的范围内存在和发展。**”同年6月国务院发布了《中华人民共和国私营企业暂行条例》和有关规定。宪法规定和私企条例，重新确认了私营经济在社会主义所有制结构中的合法地位。杨兴义受到鼓舞，异常兴奋，开始想创建自己的企业，开展宏图。

二、回收旧物资 积累原始资本

1989年，由于国内政治风波的影响，欧美国家对中国的商品出口限制，冻结了对中国羊绒的进口。在这种情况下，杨兴义价值130万元的出口羊绒，被外商取消了订单，前月公司没钱赔偿，货压深圳海关。此时地杨兴义，

驻守深圳，默默承受这意想不到的挫折所带来的沉重打击。又由于羊绒不能出手，时间长达一年，催债人一个又一个，一次一次来家，有逼债的，有见什么拿什么的，家庭的遭遇令人难以想象，杨兴义为此承受了莫大的刺激和屈辱。由于当时批判资产阶级自由化思潮时，错误地把党在社会主义初级阶段允许和鼓励个体私营经济发展当作“私有化”“资产阶级自由化在经济领域的表现”加以批判，一段时间内造成党的政策似乎要变的紧张空气。杨兴义在这不利的政治社会环境中，依然坚守和经营着自己苦心经营了八九年的交通运输和农副产品生意。

天有不测之风，地无绝人之路。杨兴义的灾难终于过去了，羊绒保本出口了。挫折让他学到了宝贵的商海经验，在深圳8个月的耳闻目睹，让他大开眼界，看到了山外有山，看到了改革开放带来的繁荣景象。他弄潮商海的雄心壮志没变，又增添了一些知识、经验、远见、冷静和成熟。他学会了冷静分析市场动态和变化，发现和避免潜在的风险，寻找和利用新的商机。同时，他也发现了掌握羊绒市场两种异常现象：一是非常的暴利大战，赌博式的经营；二是暴利驱动投机者掺杂使假并足以乱真的程度。分析着羊绒市场存在着陷阱，潜在着危机。于是他当机立

断，抽身羊绒大战之外。不久，羊绒大战导致市场误败，经营者血本无归……而杨兴义早已置身局外，毫发无损。

这个期间，杨兴义发现了废旧物资回收的巨大商机，先后在青铜峡市、银川市实地走访考察了多家废旧物资回收站、店，又在同心县开设自己的回收站，进行实验。经过几个月的经营，认准这个行业确有生意，有空间，有潜力，有利润，有希望。由此，他选定了一个新的近期奋斗目标，即第二个目标——废旧物资回收。为了事业的较大发展，快速发展，长远发展，经过调查比较，于1990年举家迁至银川市落户，全身心地投入废旧物资回收行业，一口气在银川南门、西门、北门、新城设立了10个回收站点。

因他善于经营，讲求诚信，价格合理，人气旺盛，捡破烂、收破烂的人都云集到他这里，并很快控制了银川市的废旧物资回收市场。1991至1995年，他的月均营业额29至30万元，每天向生产厂运送废纸、废钢铁25卡车左右。

杨兴义又把废旧物资回收做活了，做大了，银川市及周边地区的人誉称他“破烂王”。废旧物资回收给了他丰厚的回报，他基本实现了原始资本的积累，为今后发展更大的事业奠定了资本基础。

三、投资石油开采 勇创光辉事业

1992年，邓小平南巡谈话指出：“计划多一点，还是市场多一点，不是社会主义与资本主义的本质区别。”这一年，中共十四大召开，确立了社会主义市场经济的体制改革目标；国家“八七扶贫攻坚计划”开始实施。时任国务院总理的李鹏到陕西定边县视察，提出了可能将贫油带交给地方政府开采经营的扶贫方针。这给定边县带来了前所未有的机遇，定边县也向民营企业敞开了石油开采的大门。民营企业家们在邓小平南巡讲话和中共十四大精神鼓舞下，思想更加解放了，胆子更大了，对开采石油兴趣极浓，跃跃欲试。

杨兴义的废旧物资回收获得了成功，他的运输规模也形成了拥有解放、东风、五十菱、康明斯等30多辆汽车的车队。为了寻求大宗固定货源，他把目光盯在了陕北地区的石油运输。先由长子杨彦聪带领部分车辆到定边县，给周围的几个炼油厂运输石油，从单车零星揽活开始，逐步渗透，最后运油成了整个车队的主业。在运油的同时，杨彦聪也走进了石油开采行业。他与石油开采工人接触，与技术人员交流，逐渐掌握了定边石油储量情况，原油开采

的现况、发展前景、投资情况，看到了石油开采的巨大利润，巨大潜力。

1994年4月，中国石油天然气总公司与陕西省政府签订协议，“划出1080平方公里委托地方各县开采”。陕西省和定边县，一系列“招商引资”的相关政策很快出台，一时间，民营企业蜂拥而至，定边县成了投资的热土和乐园。

原始资本积累基本完成，正在寻求发展商机和投资项目的杨兴义，获得“招商引资”开采石油的政策信息后，第二天即到定边县实地调研。他走访长庆油田技术人员和已涉足的私营企业，又多次请专家共同到定边县张天渠、韩渠等区块现场，反复观察认证。广泛听取同行和朋友们的意见，综合分析认定：一是开采石油投资大，风险大，利润也大；二是机遇难得，时不我待。最后，他选定第三个奋斗目标：移师陕北，投资石油开采。

杨兴义带着两个儿子，450万元资金，扎营荒凉的定边县张天渠油田区块，开始了新的创业。1994年9月12日第一口油井开钻，10月2日钻到2340米深度时出油，日产原油21吨。这口高产油井令杨氏家族兴奋不已，信心倍增。他当即借款筹资，半个月时间，第二口油井一钻。仅22天，第二口井出油了，又是日产近20吨的旺井。一鼓作气，持续投入扩大事业，六年间他共打了28口油井。到2000年，杨兴义独资企业的自有资产，年产值和销售额一